

УДК 811.111+81'42

*Г. П. Аналат**Центральноукраїнський державний педагогічний  
університет імені Володимира Винниченка**канд. філол. наук, доцент*

### **Комунікативні стратегії Дональда Трампа в інтерв'ю Нью-Йорк Таймс**

Інтерес до вивчення певного типу тексту зумовлює необхідність виявити й описати його структурні, семантичні, прагматичні особливості та дискурсні характеристики. **Актуальність** теми визначається спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень на вивчення тексту та дискурсу в комунікативно-прагматичному аспектах. **Предметом** аналізу статті є комунікативні стратегії і тактики мовців в інтерв'ю Нью-Йорк Таймс. **Мета** статті розкрити специфіку взаємодії учасників комунікації та описати комунікативні стратегії й тактики респондента.

**Матеріалом** дослідження слугував текст-інтерв'ю Дональда Трампа, яке він надав Нью-Йорк Таймс, 23 листопада 2016 року.

У текстах-інтерв'ю учасники комунікації переслідують свої явні (вербальні) і приховані комунікативні цілі, застосовуючи певні види комунікативних тактик, які є складовою частиною комунікативної стратегії мовця. Стратегія включає в себе планування побудови процесу мовленнєвої взаємодії залежно від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів, а також реалізацію плану, тобто лінію бесіди. Стратегія – це весь комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення певної комунікативної мети.

Тактика мовленнєвого спілкування описує конкретні мовленнєві дії, що мають на меті досягнення впливу на іншого комуніканта на деякому етапі комунікації. Спрямованість різноманітних тактичних прийомів на досягнення певної комунікативної мети вибудовується у певну стратегію [2: 115; 3: 35; 4: 163; 5: 96; 6: 107-108; 7: 99].

Як правило, виділяють неконфліктні та конфліктні стратегії учасників комунікації. Під **неконфліктними** стратегіями розуміють сукупність тактичних ходів і прийомів, якими володіє мовець для досягнення глобальної стратегічної мети через кооперацію зі співрозмовником. Тактичні ходи і

прийоми даної стратегії орієнтовані на співробітництво зі співрозмовником і мають на меті спільне (обома комунікантами) розв'язання завдань обміну інформацією або мовленнєвого впливу.

Під **конфліктними** стратегіями розуміють сукупність тактичних ходів і прийомів, які використовує мовець для досягнення своєї глобальної стратегічної мети через конфлікт із співрозмовником [1: 76; 8: 92-100].

У текстах-інтерв'ю респондент як правило притримується **стратегії інформування**, яка може бути конфліктною або неконфліктною.

**Неконфліктна стратегія інформування** респондента пов'язана з бажанням респондента надати інформацію або повідомити про свої погляди з проблеми, що цікавить інтерв'юера. Для реалізації цієї стратегії інтерв'юер обирає такі тактики:

**Тактика прямої відповіді на запитання**, яка може поєднуватися із жартом, наприклад:

*FRIEDMAN: Are you worried, though, that those companies will keep their factories here, but the jobs will be replaced by robots?*

*TRUMP: They will, and we'll make the robots too.*

*[laughter]*

*TRUMP: It's a big thing, we'll make the robots too. Right now we don't make the robots. We don't make anything. But we're going to, I mean, look, robotics is becoming very big and we're going to do that. We're going to have more factories. We can't lose 70,000 factories. Just can't do it. We're going to start making things.*

*I was honored yesterday, I got a call from Bill Gates, great call, we had a great conversation, I got a call from Tim Cook at Apple, and I said, 'Tim, you know one of the things that will be a real achievement for me is when I get Apple to build a big plant in the United States, or many big plants in the United States, where instead of going to China, and going to Vietnam, and going to the places that you go to, you're making your product right here.' He said, 'I understand that.' I said: 'I think we'll create the incentives for you, and I think you're going to do it. We're going for a very large tax cut for corporations, which you'll be happy about.' But we're going for big tax cuts, we have to get rid of regulations, regulations are making it impossible. ...*

Тактика прямої відповіді на запитання, поєднана з **жартом**, допомагає респондентові “розрядити атмосферу” для того, щоб полегшити процес спілкування. Така тактика може бути реакцією на неприємне запитання та ходом стратегії “позитивної самопрезентації”.

**Тактика прямої кореляції** відображає повний збіг комунікативних інтенцій партнерів по діалогу та інформаційних обсягів вихідної та реагуючої реплік, наприклад:

*FRIEDMAN: I came here thinking you'd be awed and overwhelmed by this job, but I feel like you are getting very comfortable with it.*

*TRUMP: I feel comfortable. I feel comfortable. I am awed by the job, as anybody would be, but I honestly, Tom, I feel so comfortable and you know it would be, to me, a great achievement if I could come back here in a year or two years and say – and have a lot of the folks here say, 'You've done a great job.' And I don't mean just a conservative job, 'cause I'm not talking conservative. I mean just, we've done a good job.*

У поданому прикладі репліку інтерв'юера можна розглядати як прихований запит підтвердження правильності інформації. Відповідь респондента є прикладом тактики прямої кореляції.

*SHEAR: To follow up on Matt, after you met with President Obama, he described you to folks as – that you seemed overwhelmed by what he told you. So I wonder if you are overwhelmed by the magnitude of the job that you're about to inherit and if you can tell us anything more about that conversation with the president and the apparently subsequent conversations that you've had on the phone since then. And then maybe talk a little bit about foreign policy, that's something we haven't touched on here, and whether or not you believe in the kind of world order – a world order led by America in terms of having this country underwrite the security and the free markets of the world, which have been in place for decades.*

*TRUMP: Sure. I had a great meeting with President Obama. I never met him before. I really liked him a lot. The meeting was supposed to be 10 minutes, 15 minutes max, because there were a lot of people waiting outside, for both of us. And it ended up being – you were there – I guess an hour-and-a-half meeting, close. And it was a great chemistry. I think if he said overwhelmed, I don't think he meant that in a bad way. I think he meant that it is a very overwhelming job. But I'm not overwhelmed by it. You can do things and fix it, I think he meant it that way. He said very nice things after the meeting and I said very nice things about him. I really enjoyed my meeting with him. We have – you know, we come from different sides of the equation, but it's nevertheless something that – I didn't know if I'd like him. I probably thought that maybe I wouldn't, but I did, I did like him. I really enjoyed him a lot. I've spoken to him since the meeting.*

У вище згаданому прикладі тактика прямої кореляції поєднуються з **уточненням**: *I think if he said overwhelmed, I don't think he meant that in a bad way. I think he meant that it is a very overwhelming job. But I'm not overwhelmed by it. You can do things and fix it, I think he meant it that way.*

На відміну від інтерв'юера респондент не завжди притримується неконфліктних стратегій. Конфліктна стратегія інформування пояснюється небажанням респондента надати інформацію або обговорювати певну проблему. У текстах-інтерв'ю така стратегія представлена тактикою **узагальнення**: уникаючи прямої відповіді на запитання респондент дає поширену відповідь, наприклад:

*FRIEDMAN: But it's really important to me, and I think to a lot of our readers, to know where you're going to go with this. I don't think anyone objects to, you know, doing all forms of energy. But are you going to take America out of the world's lead of confronting climate change?*

*TRUMP: I'm looking at it very closely, Tom. I'll tell you what. I have an open mind to it. We're going to look very carefully. It's one issue that's interesting because there are few things where there's more division than climate change. You don't tend to hear this, but there are people on the other side of that issue who are, think, don't even ... TRUMP: Joe is one of them. But a lot of smart people disagree with you. I have a very open mind. And I'm going to study a lot of the things that happened on it and we're going to look at it very carefully. But I have an open mind.*

Окрім тактики узагальнення, Д. Трамп “імпортує” антагоніста (**псевдоаргументація**) [10: 605] – *there are people on the other side of that issue, a lot of smart people disagree with you.*

Інтерв'юер не задоволений відповіддю, про що свідчить сарказм в його запиті (образу) [11]:

*SULZBERGER: Well, since we're living on an island, sir, I want to thank you for having an open mind. We saw what these storms are now doing, right? We've seen it personally. Straight up.*

Подяка журналіста Д. Трампу звучить саркастично. В якості аргументу інтерв'юер наводить **риторичне запитання**: *We saw what these storms are now doing, right?*

Іноді респондент застосовує **тактику неповної відповіді на запитання**,

*SHEAR: Just one quick clarification on the climate change, do you intend to, as you said, pull out of the Paris Climate ...*

*TRUMP: I'm going to take a look at it.*

Така тактика демонструє небажання респондента підтримувати розмову на запропоновану тему. Про це свідчать мовленнєві ходи респондента, що є простими реченнями.

Тактика **вказування на той факт, що питання недоречне** [8: 106-107; 9: 297], наприклад:

*TRUMP: He told me what he thought his, what the biggest problems of the country were, which I don't think I should reveal, I don't mind if he reveals them. But I was actually surprised a little bit. But he told me the problems, he told me things that he considered assets, but he did tell me what he thought were the biggest problems, in particular one problem that he thought was a big problem for the country, which I'd rather have you ask him. But I really found the meeting to be very good.*

Унікаючи прямої відповіді щодо теми розмови між Б. Обамою та Д. Трампом, респондент пропонує спитати про це Б. Обаму: *I'd rather have you ask him.*

Респондент може застосовувати тактику **зустрічного запитання**, наприклад:

*FRIEDMAN: NATO, Russia?*

*TRUMP: I think going in was a terrible, terrible mistake. Syria, we have to solve that problem because we are going to just keep fighting, fighting forever. I have a different view on Syria than everybody else. Well, not everybody else, but then a lot of people. I had to listen to [Senator] Lindsey Graham, who, give me a break. I had to listen to Lindsey Graham talk about, you know, attacking Syria and attacking, you know, and it's like you're now attacking Russia, you're attacking Iran, you're attacking. And what are we getting? We're getting – and what are we getting? And I have some very definitive, I have some very strong ideas on Syria. I think what's happened is a horrible, horrible thing. To look at the deaths, and I'm not just talking deaths on our side, which are horrible, but the deaths – I mean you look at these cities, Arthur, where they're totally, they're rubble, massive areas, and they say two people were injured. No, thousands of people have died. O.K. And I think it's a shame. And ideally we can get do something with Syria. I spoke to Putin, as you know, he called me, essentially ...*

*UNKNOWN: How do you see that relationship?*

*TRUMP: Essentially everybody called me, all of the major leaders, and most of them I've spoken to.*

Така тактика полягає не тільки у тому, що мовленнєвий хід респондента містить запитання, але й у тому, що запитання дозволяє йому “виграти час”, ігноруючи запитання інтерв’юера.

Отже, у своєму інтерв’ю Д. Трамп притримується стратегії інформування, яка може бути неконфліктною (пряма відповідь, тактика прямої кореляції) або конфліктною (вказівка на недоречність запитання; посилення на те, що інтерв’юерові відома відповідь; неповна відповідь; загальна відповідь; зустрічне запитання та образа).

Перспективою подальших розвідок у даному напрямку є дослідження аргументативних стратегій і тактик комунікантів у даному типі тексту, гендерні особливості аргументації.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ**

1. Артеменко Т.Н. Прагматика и семантика инициального констативно-ответного микродиалога: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Т.Н. Артеменко. – К., 1991. – 186 с.
2. Бендецкая М.Е. Стратегии и тактики речевого убеждения // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 115-118.
3. Зинченко Я.Р. Коммуникативные стратегии в дискурсе Гельмута Коля // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 35-37.
4. Семенцова І. Комунікативна стратегія як елемент теорії комунікації // Мовні концептуальні картини світу. Зб. наук. пр. – К.: Прайм-М. – 2002. – № 6. – С. 161-166.
5. Сысоева Т.А. Реализация стратегий автора в текстах массовой коммуникации // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 95-99.
6. Тарасова И.П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьёз / И.П. Тарасова – М.: Высшая школа, 1992. – 174 с.
7. Ухванова И.Ф., Маркович А.А. Тематические коммуникативные стратегии в дискурсе печатного издания Европарламента ‘Tribune Pour l’Europe’ // Стратегии коммуникативного поведения: Материалы докладов

Международ. науч. конф., Минск, 3-4 мая 2001 г.: В 3 ч., Ч. 1. – Минск: Минск. гос. лингв. ун-т. – 2001. – С. 94-104.

8. Чайка Л.В. Питальні висловлювання у комунікативному аспекті (на матеріалі англ. мови): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Л.В.Чайка. – К., 1998. – 163 с.

9. Heritage J. Oh-prefaced responses to inquiry // *Language in Society*. – 1998. – Vol. 27, № 3. – P. 291-334.

10. Kleiner B. Whatever – its use in ‘pseudo-argument’ // *Journal of Pragmatics*. – 1998. – Vol. 30, № 5. – P. 589-613.

11. Vančura A. The analysis of insulting practices – Sticks and Stones in the Croation Parliament // *What do we know about the world . Rhetorical and argumentative perspective/ ed. by G.Kišiček*. – 2013. – P. 262-293 – Режим доступу: <http://www.books.google.com.ua>

12. Donald Trump’s New York Times Interview: Full Transcript – Mode of access: <http://www.nytimes.com/2016/11/23/us/politics/trump-new-york-times-interview-transcript.html>